

Make : l'automatisation vendue à l'opération, pas à l'utilisateur

Cette fiche s'adresse à qui vend un logiciel ou un service dont le coût dépend d'un volume : elle démonte le choix de facturation qui a fait la valeur de Make et en tire des décisions applicables à une petite structure française ou belge. Elle sert aussi à qui doit choisir entre Make, Zapier, n8n et Power Automate — le comparatif chiffré et le cas de calcul de la section 2 sont faits pour ça. Ce qui rend le cas instructif n'est pas l'exit mais le mécanisme qui l'a rendu possible : en vendant des « opérations » plutôt que des sièges, Integromat s'est offert une croissance mondiale sans force commerciale ni capital-risque. Reste à voir ce que l'IA générative fait à ce mécanisme, et ce que coûte une plateforme dont les serveurs et le contrat sont hors de France.

Sommaire

- L'essentiel à retenir
- 1. Contexte, histoire et marché de l'automatisation
- 2. Modèle économique : l'opération, le crédit, et ce que ça coûte vraiment
- 3. Approche marketing
- 4. Approche commerciale
- 5. Trajectoire stratégique
- 6. Opérations, souveraineté des données et réversibilité
- 7. Suivi et pilotage
- 8. Chiffres clés
- 9. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge
- FAQ
- Sources

CARTE D'IDENTITE

PAYS

République tchèque (Prague), aujourd'hui filiale du groupe allemand Celonis (Munich), dont l'entité contractuelle est domiciliée à New York

CRÉATION

renommée Integromat en octobre 2015, plateforme ouverte en mai 2016 (fondateurs : Patrik Šimek, Ondřej Gazda et quatre associés tchèques). Make retient 2015, TechCrunch écrivait 2012 : l'entreprise n'a jamais tranché.

SECTEUR

iPaaS / automatisation no-code entre applications SaaS

TYPE DE CAS

Succès

ÉPOQUE

Actuel

MODÈLE DE REVENUS EN TROIS MOTS

abonnement, volume consommé

CHIFFRE EMBLÉMATIQUE

rachetée « plus de 100 millions de dollars » par Celonis pour environ 10 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel, 60 salariés et zéro euro levé (TechCrunch, 14 octobre 2020)

Sommaire

- L'essentiel à retenir
- 1. Contexte, histoire et marché de l'automatisation
- 2. Modèle économique : l'opération, le crédit, et ce que ça coûte vraiment
- 3. Approche marketing
- 4. Approche commerciale
- 5. Trajectoire stratégique
- 6. Opérations, souveraineté des données et réversibilité
- 7. Suivi et pilotage
- 8. Chiffres clés
- 9. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge
- FAQ
- Sources

L'essentiel à retenir

Integromat s'est vendue plus de 100 millions de dollars à Celonis en octobre 2020 pour environ 10 millions de revenus annuels, sans avoir jamais levé un euro. Le mécanisme tient en une ligne : la facturation à l'opération découple le prix du nombre d'utilisateurs. Un client ouvre l'accès à cent salariés sans que la facture bouge, et l'expansion devient automatique dès qu'il automatise davantage. Le plan gratuit n'est pas une démonstration mais un outil de production : 1 000 unités contre 100 tâches chez Zapier.

Ce modèle a une limite, apparue en 2026 : depuis janvier, l'unité facturée n'est plus l'opération mais le « crédit », dont la consommation suit le coût réel des appels d'IA. La conversion s'est faite à parité, sans hausse affichée, mais elle change la nature du produit — un modèle à coût marginal quasi nul ne survit pas tel quel à l'IA générative, et Make devient partiellement revendeur de jetons.

Pour un acheteur européen, deux points priment sur le prix. L'unité facturée : à prix catalogue, Make revient à 0,0012 dollar par exécution de module quand n8n revient à 0,008 euro par exécution de workflow entier, quel que soit le nombre d'étapes — le gagnant dépend de la longueur de vos scénarios. Et l'hébergement : la page sécurité ne documente aucune région géographique en libre-service, et la notice de confidentialité désigne Celonis Inc., New York. Une clause à instruire, pas un motif de renoncement.

1. Contexte, histoire et marché de l'automatisation

1.1 L'espace laissé vide au milieu des années 2010

L'intégration entre logiciels SaaS était alors coupée en deux : d'un côté Zapier, fondé en 2011, qui avait choisi la simplicité radicale (un déclencheur, une action, aucune logique) ; de l'autre les plateformes d'entreprise vendues six chiffres avec des mois de mise en œuvre. Rien entre les deux pour qui avait un problème complexe sans budget d'entreprise.

C'est cet espace qu'occupe une petite équipe pragoise. Ouvert en mai 2016 sous le nom Integromat, le produit propose une interface visuelle où l'on chaîne des modules, avec routeurs, itérateurs, agrégateurs et gestion d'erreurs — un langage de programmation déguisé en schéma. La courbe d'apprentissage est plus raide que chez Zapier, et c'est ce qui fabrique la clientèle : intégrateurs, agences et consultants, qui préfèrent la puissance à la facilité.

L'entreprise ne lève rien. Son bilan 2020 revendique plus de 244 000 nouveaux inscrits, 629 applications contre 359 un an plus tôt et 354 partenaires certifiés contre 120 — pour 72 salariés (blog Make, 28 janvier 2021). Celonis, éditeur munichois de process mining alors valorisé 2,5 milliards de dollars, annonce le rachat le 14 octobre 2020 ; son cofondateur Alexander Rinke décrit Integromat comme « une version entreprise de Zapier ». Le rebranding en Make suit le 22 février 2022, la fin du support d'Integromat le 28 février 2023 — migration forcée de toute la base, assumée pour ne pas maintenir deux plateformes.

1.2 Le marché de l'iPaaS : gros, fragmenté, mal mesuré

L'iPaaS — *integration platform as a service* — désigne les plateformes qui font communiquer des logiciels sans écrire de code d'intégration. Gartner en donne une définition à six critères obligatoires : développement low-code ou no-code, contrôle d'accès par rôles, exécution hébergée par le fournisseur, outillage de cycle de vie logiciel, plan de contrôle dans le cloud, supervision opérationnelle (Gartner Peer Insights, 7 septembre 2026).

Le marché est encombré : cette seule page recense 131 produits. Les mieux notés sont Workato ONE (4,9/5 sur 582 avis) et SAP Integration Suite (4,8/5 sur 223 avis) ; Zapier y figure (4,6/5 sur 90 avis) et Power Automate aussi (4,4/5 sur 323 avis), mais ni Make ni n8n n'apparaissent. Ce n'est pas un jugement de qualité : ces deux-là vendent à des acheteurs qui ne lisent pas les cabinets d'analyse — leur canal, c'est le référencement et la communauté. Pour une petite structure, plutôt une bonne nouvelle : les produits vendus par cabinet coûtent le prix du cabinet.

La taille du marché est mal mesurée publiquement : les chiffres d'iPaaS qui circulent viennent de rapports payants dont la méthodologie n'est pas consultable, et les périmètres varient du simple au triple. Le seul ordre de grandeur lisible sur une page publique concerne un périmètre voisin et plus large, l'intégration de données : 17,58 milliards de dollars en 2025, projetés à 33,24 milliards en 2030, soit 13,6 % par an (MarketsandMarkets, juin 2025) — un repère adjacent, pas la taille de l'iPaaS.

La dynamique 2025-2026, en revanche, n'est plus l'intégration mais l'agent. Make la formule explicitement : son responsable de la stratégie marché annonçait pour 2026 la stabilisation des protocoles entre agents (Model Context Protocol, Agent2Agent) et la généralisation des schémas « humain dans la boucle » (blog Make, 17 décembre 2025). Aucun chiffre d'adoption n'y est avancé : c'est de la prospective d'éditeur. Ce qui est vérifiable, c'est que cette bascule a un coût — répercuté sur l'unité de facturation.

L'intuition centrale Le prix d'un outil d'automatisation ne doit pas dépendre du nombre de personnes qui l'ouvrent, puisque l'automatisation sert précisément à ce que personne ne l'ouvre. En facturant le travail exécuté par la machine, Integromat a aligné son revenu sur la valeur produite.

2. Modèle économique : l'opération, le crédit, et ce que ça coûte vraiment

2.1 La grille

Make vend un abonnement dont le prix suit un volume d'unités consommées, pas un nombre d'utilisateurs. Une unité correspond à l'exécution d'un module : lire une ligne de tableur, créer un contact, envoyer un message. Routeurs et gestionnaires d'erreur ne consomment rien.

Au 7 septembre 2026 : Free à 0 dollar pour 1 000 crédits, deux scénarios actifs, intervalle minimal de 15 minutes ; Core à 12 dollars pour 10 000 crédits, scénarios illimités, intervalle d'une minute ; Pro à 21 dollars (priorité d'exécution, recherche dans les journaux) ; Teams à 38 dollars (gestion d'équipe) ; Entreprise sur devis, seul niveau offrant un environnement AWS isolé et un engagement de disponibilité (make.com/pricing, remise annoncée de 15 % en facturation annuelle). Le volume est un curseur : même plan avec 20 000, 200 000 ou huit millions de crédits mensuels.

Deux conséquences. L'entrée de gamme est brutalement basse — chez Zapier le gratuit plafonne à 100 tâches et le premier palier payant démarre à 19,99 dollars pour 750 tâches (zapier.com/pricing). Et l'expansion est mécanique : qui automatise plus paie plus, sans commercial.

Source de revenus	Comment ça marche	Poids estimé
Abonnements libre-service	Carte bancaire, volume au curseur, expansion quand l'usage monte	Majoritaire en nombre de clients ; non publié
Contrats Entreprise	Devis, SSO, environnement isolé, disponibilité 99,5 %	Fort en revenu unitaire ; non publié
Crédits supplémentaires et montée en gamme	Achat en cours d'année, achat automatique, palier supérieur	Non publié ; levier structurel du modèle
Consommation IA au coût réel	Fournisseur d'IA Make facturé au jeton	Nouveau depuis 2026, poids inconnu
Écosystème partenaires	Commissions de recommandation, connecteurs tiers	Centre de coût, pas de revenu direct identifié

Aucun de ces poids n'est publié : Celonis, non coté, ne communique pas de résultat par filiale. Toute répartition chiffrée lue ailleurs est une reconstitution.

2.2 Comparaison chiffrée des quatre unités de facturation

Le débat Make / Zapier / n8n / Power Automate n'est pas un débat de fonctionnalités mais d'unité : les quatre facturent quatre choses différentes, et c'est ce qui décide de la facture.

	Make	Zapier	n8n	Power Automate
Unité facturée	Le crédit = une exécution de module	La tâche = une action réussie (déclencheur non compté)	L'exécution = un lancement de workflow entier, quel que soit le nombre d'étapes	L'utilisateur ou le robot
Plan gratuit	1 000 crédits/mois, 2 scénarios, 15 min	100 tâches/mois	Community auto-hébergée, sans limite	Essai 30 jours
Prix d'entrée payant	12 \$/mois pour 10 000 crédits	19,99 \$/mois pour 750 tâches	20 €/mois pour 2 500 exécutions	15 \$/utilisateur/mois
Palier suivant	Pro 21 \$, Teams 38 \$	Team dès 69 \$	Pro 50 € (10 000) ; Business 667 € (40 000)	Process 150 \$/robot ; Hosted 215 \$/robot
Intégrations annoncées	3 000+	9 000+	« toutes », sans nombre affiché	Écosystème Microsoft
Auto-hébergement	Non	Non	Oui : Community gratuite ; Business et Enterprise sous licence	Non
Licence	Propriétaire	Propriétaire	Sustainable Use License v1.0 — pas open source au sens OSI	Propriétaire
Cible naturelle	Agences, PME aux flux complexes	Non-techniciens, flux courts, catalogue rare	Équipes techniques, souveraineté, flux longs	Déjà sous licence Microsoft 365

Sources : make.com, zapier.com, n8n.io, Microsoft, consultés le 7 septembre 2026 ; licence n8n.

À prix catalogue et sans conversion de devise : Make revient à **0,0012 dollar par exécution de module**, Zapier à **0,0267 dollar par tâche** à son palier d'entrée — vingt-deux fois plus cher —, n8n à **0,008 euro par exécution complète de workflow**. Power Automate ne se ramène à aucune unité de volume : c'est un coût fixe par personne.

2.3 Cas de calcul : une TPE française qui automatise trois processus

Une entreprise de huit personnes, prestation de services et petite boutique en ligne, automatise trois choses.

- **A — devis signé.** Créer le client dans l'outil de facturation, générer la facture d'acompte, créer le dossier, notifier l'équipe. 6 modules, 40 déclenchements par mois.
- **B — courriel entrant avec pièce jointe.** Extraire la pièce jointe, la classer, écrire une ligne dans le tableur de suivi, envoyer un accusé de réception. 5 modules, 600 déclenchements par mois.
- **C — synchronisation des stocks.** Chaque jour, lire le tableur de stock et mettre à jour les fiches modifiées : deux modules d'amorçage puis deux modules pour chacune des 30 fiches, soit 62 exécutions de module par lancement, 30 lancements par mois.

Processus	Make (crédits)	Zapier (tâches)	n8n (exécutions)
A — devis signé	$40 \times 6 = 240$	$40 \times 5 = 200$	40
B — courriel entrant	$600 \times 5 = 3\,000$	$600 \times 4 = 2\,400$	600
C — stocks	$30 \times 62 = 1\,860$	$30 \times 61 = 1\,830$	30
Total mensuel	5 100 crédits	4 430 tâches	670 exécutions
Plan nécessaire	Core, 10 000 crédits	Au-delà du palier d'entrée de 750 tâches	Starter, 2 500 exécutions
Coût mensuel affiché	12 \$	> 19,99 \$ — le prix du palier à 5 000 tâches n'est pas lisible publiquement	20 €

Power Automate ne se calcule pas ainsi : la facture suit le nombre de personnes licenciées, soit 15 dollars par mois si les trois flux tournent sous un compte de service unique, jusqu'à 120 dollars si les huit salariés doivent être couverts. Le périmètre exact dépend de qui déclenche quoi et de quels connecteurs sont premium — point que la page tarifaire publique ne tranche pas.

Le point de bascule ne dépend pas du volume total mais de la **longueur des scénarios**. Chez Make, un lancement coûte autant de crédits qu'il y a d'exécutions de module ; chez n8n, un lancement coûte une exécution, point. Au rapport 0,008 / 0,0012, un scénario d'environ **sept modules** coûte le même prix chez les deux : en dessous Make est moins cher, au-dessus n8n l'emporte. Ici, A et B (6 et 5 modules) sont favorables à Make, mais le processus C coûte à lui seul 1 860 crédits chez Make — 2,23 dollars — contre 30 exécutions chez n8n, soit 24 centimes d'euro. **Plus vos flux traitent des lots, plus la facturation à l'opération vous dessert.**

Réserves : les prix en dollars et en euros ne sont pas convertis ; des sous-limites de plan non vérifiées (workflows actifs chez n8n, plafonds Power

Platform) peuvent forcer un plan supérieur avant le volume ; et le décompte relève d'hypothèses de conception.

2.4 La bascule opérations vers crédits : ce que ça change vraiment

Annoncée le 27 août 2025 et effective le 19 janvier 2026, la bascule remplace l'opération par le « crédit », à parité 1 pour 1 et sans hausse : « votre plan actuel et vos tarifs, y compris le coût d'achat des crédits, restent inchangés » (centre d'aide Make, 19 janvier 2026). Pour un client existant, trois cas — un seul pose problème.

Type de module	Avant janvier 2026	Après	Effet sur la facture
Module standard (tableur, CRM, courriel, HTTP)	1 opération	1 crédit	Aucun
Application d'IA tierce (OpenAI, Anthropic, Gemini)	1 opération	1 crédit ; jetons facturés par le fournisseur	Aucun côté Make ; le coût migre chez le fournisseur
Fonctions d'IA natives de Make (AI Agents, AI Toolkit, AI Web Search, AI Content Extractor)	1 opération	Fonction des jetons et des opérations ; certains modules consomment 2 à 10 crédits par opération	Potentiellement très supérieur

Source : centre d'aide Make — Credits. Le ratio jetons/crédit dépend du modèle ; pour GPT-4o via le fournisseur d'IA intégré, la documentation indique 180 jetons d'entrée pour un crédit et 30 jetons de sortie pour un crédit.

Exemple chiffré, sur la même TPE. Elle consomme 5 100 crédits par mois et tient dans son plan Core à 10 000. Elle ajoute sur le processus B un résumé automatique de chaque courriel plus une proposition de réponse, via le fournisseur d'IA intégré. Un courriel de 800 mots représente environ 1 100 jetons d'entrée, soit 6 crédits ; une réponse de 150 mots, environ 200 jetons de sortie, soit 7 crédits — les jetons de sortie coûtant six fois plus cher. Environ **13 crédits par courriel**, contre 1 auparavant. Sur 600 courriels : **7 800 crédits par mois** qui s'ajoutent aux 5 100 existants. Total 12 900 : le plan Core est dépassé.

La même fonction branchée sur un compte OpenAI en direct aurait coûté 600 crédits chez Make — un par opération — les jetons apparaissant sur la facture d'OpenAI. Pas forcément moins cher : simplement visible ailleurs, et arbitrable.

Ces estimations sont des ordres de grandeur, la tokenisation dépendant de la langue. Le principe, lui, tient : **dès qu'un module d'IA native entre dans un scénario à fort volume, le coût unitaire cesse d'être prévisible.** Le coût marginal, autrefois quasi nul, est redevenu variable — et Make, pour cette part de son activité, un revendeur d'appels de modèles.

3. Approche marketing

Make ne fait pas de publicité de marque, il fait du référencement industriel. Sa bibliothèque affichait 8 254 modèles de scénarios au 7 septembre 2026 (make.com/templates) : chacun est une page indexable répondant à une requête du type « connecter tel CRM à tel outil de facturation ». Chaque application ajoutée multiplie les combinaisons — un actif d'acquisition qui grossit seul.

Le second pilier est le plan gratuit. Mille crédits et deux scénarios suffisent à faire tourner une automatisation réelle : pas un essai de quatorze jours, un usage permanent qui transforme des curieux en utilisateurs compétents. La contrainte des 15 minutes est l'astuce de conception : elle laisse fonctionner tout ce qui n'est pas urgent et rend le passage à 12 dollars évident dès que l'immédiateté compte. Face aux 100 tâches de Zapier, la différence est de fonction, pas de générosité : chez Zapier le gratuit démontre, chez Make il produit.

Le troisième pilier est la formation. Make Academy, la certification et un réseau de partenaires en trois niveaux fabriquent une population de professionnels dont le revenu dépend de la plateforme. Un consultant certifié est un vendeur non salarié : il écrit des tutoriels, répond sur le forum, impose l'outil à ses clients.

4. Approche commerciale

Le modèle se passe de vendeurs : l'utilisateur s'inscrit, teste, paie par carte, monte en gamme. La vente humaine n'intervient qu'au niveau Enterprise, où les besoins deviennent contractuels — environnement isolé, SSO, disponibilité — et où le montant justifie le cycle long.

Entre les deux, ce sont les partenaires qui travaillent. Le programme Solution Partners est gratuit, exige au moins un expert certifié, et rémunère à la commission de recommandation, sur les nouveaux clients comme sur les abonnements récurrents (make.com/solution-partners). Trois autres programmes — partenaires technologiques, alliance académique, partenaires start-up — ne rapportent rien à court terme mais fabriquent l'habitude chez ceux qui décideront plus tard.

Asymétrie à noter : c'est un système de recommandation, pas de revente avec remise. Make garde la relation contractuelle et le revenu récurrent ; le partenaire gagne une commission et ses honoraires. Le contraste avec n8n est instructif : sa licence interdit de fournir le logiciel à des tiers à titre commercial, ce qui ferme la même porte autrement. Dans les deux cas, l'intégrateur vend du temps.

5. Trajectoire stratégique

Période	Étape	Ce que ça change
2015-2016	Renommage en Integromat, ouverture de la plateforme	Position entre Zapier et l'iPaaS d'entreprise : plus puissant, plus technique, moins cher
2016-2020	Croissance autofinancée, aucune levée	11 000 clients, 10 M\$ de revenus, zéro dilution : l'exit devient un choix
Octobre 2020	Rachat par Celonis, plus de 100 M\$	Accès au capital ; perte d'indépendance sur la feuille de route
Février 2022	Rebranding en Make, Fabian Q. Veit à la direction	D'un outil d'intégration à une plateforme de création no-code
Février 2023	Fermeture d'Integromat	Migration forcée : dette technique soldée, attrition assumée
Avril-juin 2025	Make AI Agents en bêta, puis Make Grid	Des agents qui décident remplacent l'automatisation déterministe
Août 2025 - janvier 2026	Basculer vers les crédits	L'unité facturée absorbe le coût variable de l'IA ; fin du coût marginal fixe
Février-août 2026	Agents intégrés au canevas, puis Maia	L'utilisateur décrit son besoin en langage naturel, la plateforme construit

6. Opérations, souveraineté des données et réversibilité

6.1 L'infrastructure

Make est une infrastructure d'exécution avant d'être un logiciel : instances privées AWS EC2 dans un VPC dédié, cluster sur deux zones, chiffrement du disque en AES-256, clés gérées par AWS KMS, TLS 1.2 et 1.3, audits SOC 2 Type II et SOC 3, certification ISO 27001 (make.com/security). Enterprise ajoute un environnement AWS isolé, 99,5 % de disponibilité garantie et une rétention prolongée sur demande.

Le vrai enjeu opérationnel est la maintenance des connecteurs : trois mille applications, ce sont trois mille API tierces qui changent sans prévenir. Le déplacement stratégique consiste à externaliser cette charge — le programme Technology Partners incite les éditeurs à maintenir eux-mêmes leur connecteur, en échange de la visibilité. C'est le seul moyen connu de faire croître un catalogue plus vite que ses effectifs, et cela explique pourquoi Zapier, qui l'a industrialisé plus tôt, revendique 9 000 applications contre 3 000.

L'entreprise applique son produit à elle-même : son dirigeant affirmait en juin 2026 avoir obtenu 50 % de croissance du revenu à effectif constant en reconstruisant ses processus internes autour de ses propres agents (Clef de voûte, 15 juin 2026) — invérifiable, mais cohérent avec un effectif passé de 400 fin 2025 à 350 en 2026.

6.2 Où sont vos données, et ce que ça implique juridiquement

Trois constats vérifiables. **Un.** La page sécurité décrit l'hébergement sur AWS et le déploiement sur deux zones, mais **ne documente aucune région géographique** en libre-service : aucune promesse publique que vos données restent dans l'Union.

Deux. La notice de confidentialité indique que, pour un résident de l'Union, du Royaume-Uni ou de Suisse, les données personnelles **peuvent être transférées hors de l'Espace économique européen**. L'entité contractuelle citée est **Celonis Inc., One World Trade Center, New York** ; Celonis Inc. et Celonis Labs LLC se sont **auto-certifiées auprès du département du Commerce des États-Unis** au titre du Data Privacy Framework UE-États-Unis (make.com/privacy-notice). La liste des destinataires n'est pas publiée : elle « peut être fournie sur demande ». **Trois.** Cette configuration est licite — à condition de savoir ce qu'on signe.

Repère légal — transferts hors Union européenne (RGPD, chapitre V, articles 44 à 49). Un transfert de données personnelles vers un pays tiers n'est possible que sur l'un des fondements prévus par le règlement : décision d'adéquation de la Commission européenne, garanties appropriées telles que les clauses contractuelles types ou les règles d'entreprise contraignantes, ou dérogations limitées de l'article 49. La CNIL rappelle que responsable de traitement et sous-traitant restent responsables du niveau de protection assuré aux données transférées, et recommande une analyse d'impact du transfert lorsque les données quittent l'Espace économique européen — exigence issue de l'arrêt Schrems II de 2020, qui a invalidé le Privacy Shield. Source : CNIL, consulté le 7 septembre 2026. Légifrance refusant l'accès automatisé, le texte du règlement n'a pas été relu à la source.

Concrètement : la décision d'adéquation rend le transfert licite tant qu'elle est en vigueur **et** que le prestataire est effectivement certifié — deux vérifications, dix minutes, détaillées en FAQ.

Repère légal — recours à un sous-traitant (RGPD, article 28). Confier un traitement de données personnelles à un prestataire suppose un

contrat écrit précisant l'objet, la durée, la nature du traitement, les catégories de personnes concernées et les obligations du sous-traitant — sécurité, sous-traitance ultérieure, sort des données en fin de contrat. Recourir à un outil d'automatisation en ligne place l'éditeur dans cette position : l'accord de traitement des données n'est pas une formalité commerciale, c'est la pièce qui rend le traitement régulier. Source : CNIL. Pour un traitement sensible ou à grande échelle, faites relire le contrat par un juriste.

Pourquoi n8n auto-hébergé répond à cette question. Parce qu'il n'y a plus de transfert. En installant l'édition Community sur un serveur situé en France ou en Belgique, l'entreprise reste seule responsable de traitement sur son propre matériel : le chapitre V ne s'applique pas, il n'y a ni sous-traitant à encadrer, ni liste de destinataires à réclamer, ni décision d'adéquation dont dépendre. n8n documente quatre modes d'usage — cloud géré, Community auto-hébergée, Community enregistrée, Business et Entreprise sous clé de licence payante — et prévient que l'auto-hébergement demande une expertise technique, via npm, Docker ou un serveur (docs.n8n.io).

Deux réserves. **n8n n'est pas open source** au sens de l'Open Source Initiative : sa Sustainable Use License v1.0 autorise l'usage et la modification « uniquement pour vos propres besoins internes d'entreprise ou pour un usage non commercial ou personnel », et la redistribution seulement à titre gratuit et non commercial (texte de la licence). Une agence qui voudrait héberger n8n pour ses clients et le facturer sort du cadre. Ensuite, l'auto-hébergement déplace le risque sans le supprimer : sauvegardes, correctifs, disponibilité et conformité deviennent votre problème. La souveraineté a un coût d'exploitation ; il faut savoir si on peut le payer.

6.3 Réversibilité : si l'éditeur ferme ou double ses prix

Make fournit lui-même le précédent : Integromat a été fermé le 28 février 2023, migration obligatoire de toute la base. Une automatisation est une dépendance particulière parce qu'elle est invisible tant qu'elle fonctionne : personne ne la regarde, personne n'en tient la documentation, et sa connaissance part avec la personne qui l'a construite.

Risque	Ce qui se passe concrètement	Ce qui le limite
Hausse tarifaire ou changement d'unité	La facture double sans que rien n'ait changé chez vous	Suivre la consommation mois par mois ; connaître le coût de reconstruction ailleurs avant d'en avoir besoin
Arrêt du produit ou de la version	Migration forcée dans un délai imposé, comme Integromat en 2023	Documenter chaque scénario hors plateforme : déclencheur, étapes, règles de gestion, cas d'erreur
Rupture d'un connecteur tiers	Le scénario s'arrête en silence, découvert par le client	Alerte sur échec d'exécution et supervision d'un indicateur métier
Perte de la compétence interne	Personne ne sait plus pourquoi ce scénario existe	Une fiche d'une page par automatisation, dans votre documentation

La logique est simple : **la valeur n'est pas dans l'outil, elle est dans la description du processus**. Un processus décrit noir sur blanc se reconstruit ailleurs en quelques heures ; un processus qui n'existe que sous forme de blocs sur un canevas propriétaire se reconstruit par rétro-ingénierie, et coûte dix fois plus. Les plateformes cloud proposent des mécanismes d'export, mais je n'ai pas pu en vérifier la portée sur la documentation publique de Make, dont la page ne répondait pas au 7 septembre 2026 : l'export est un confort, pas une garantie.

7. Suivi et pilotage

Indicateur	Définition	Pourquoi il compte ici
Crédits consommés par compte et par mois	Volume d'unités facturables exécutées	L'usage n'est pas un indicateur avancé, c'est la facture
Taux d'expansion net	Revenu de la base existante d'une année sur l'autre	Si l'expansion ne bat pas l'attrition, la thèse s'effondre
Conversion du gratuit vers Core	Comptes gratuits passant au premier palier payant	Le plan gratuit est le budget marketing ; son rendement se mesure là
Coût d'un crédit IA servi	Coût réel des jetons rapporté au crédit facturé	Sépare une marge logicielle d'une marge de revendeur d'API ; non publié
Connecteurs actifs et taux de panne	Connecteurs maintenus, fréquence des ruptures d'API	Un connecteur cassé arrête un scénario : première cause de résiliation
Partenaires certifiés actifs	Intégrateurs formés qui apportent ou déploient des clients	Force de vente réelle ; de 120 à 354 sur la seule année 2020

8. Chiffres clés

Donnée	Valeur	Date	Source
Prix de rachat par Celonis	« plus de 100 M\$ », exact non divulgué	14 octobre 2020	TechCrunch
Taille au rachat	environ 10 M\$ de revenus ; 11 000+ clients ; 60 salariés ; aucune levée	octobre 2020	TechCrunch, propos d'Alexander Rinke
Année 2020	244 000+ inscrits ; 354 partenaires certifiés ; 72 salariés	28 janvier 2021	Blog Make
Entreprises utilisatrices	200 000+ ; 2 000+ applications	14 avril 2025	Make AI Agents
Clients, pays, applications, effectif	400 000+ clients ; 200+ pays ; 3 000+ applications ; 350+ salariés	7 septembre 2026	make.com/about
Clients payants et revenus	100 000+ payants, « approche des 100 Me d'ARR » — déclaratif, non audité	11 novembre 2025	SaaSiest, ép. 200
Prix d'entrée comparés	Make 12 \$/10 000 crédits ; Zapier 19,99 \$/750 tâches ; n8n 20 €/2 500 exécutions ; Power Automate 15 \$/utilisateur	7 septembre 2026	Make, Zapier, n8n, Microsoft
Ratio jetons/crédit (IA intégrée)	GPT-4o : 180 jetons d'entrée = 1 crédit ; 30 en sortie = 1 crédit ; certains modules 2 à 10 crédits/opération	7 septembre 2026	help.make.com/credits
Modèles de scénarios publiés	8 254 dans la bibliothèque	7 septembre 2026	make.com/templates
Produits référencés en iPaaS	131 ; Make et n8n absents de la sélection	7 septembre 2026	Gartner Peer Insights
Valorisation de Celonis	près de 13 Md\$ après un tour d'un milliard	23 août 2022	Communiqué Celonis
Concurrent n8n	180 M\$ en série C, valorisation 2,5 Md\$	9 octobre 2025	Blog n8n

Trois réserves. Le passage de « 200 000 entreprises » (avril 2025) à « 400 000 clients » (2026) n'est pas forcément un doublement : le libellé change. L'écart avec les 100 000 clients payants indique que les trois quarts de la base sont sur le plan gratuit. Enfin, tout ce qui vient d'un podcast ou d'un blog d'éditeur est déclaratif : Celonis n'étant pas coté et ne publiant aucun résultat par filiale, aucun de ces chiffres de revenus n'est auditable.

9. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge

1. Facturez ce que votre client peut compter et qui vous coûte de l'argent — et sachez quel profil votre unité pénalise. Lundi matin : listez les trois variables qui bougent quand un client vous coûte plus cher (documents traités, appels API, minutes, envois), choisissez celle que le client sait compter sans vous, et faites tourner ancienne et nouvelle grille sur vos douze derniers clients. La comparaison Make / n8n est un enseignement, pas un comparatif : les deux vendent la même chose et facturent l'un le module, l'autre le lancement — au-delà d'environ sept étapes, le client de Make paie plus cher pour un travail identique. Une unité n'est jamais neutre : sachez quel profil vous punissez, et assumez-le. Si vous facturez au siège pendant que votre coût suit le volume, chaque bon client dégrade votre marge et chaque mauvais la subventionne.

2. Calibrez l'offre gratuite pour qu'elle serve en production, avec une limite qui mord au moment où le client gagne de l'argent. Make donne 1 000 crédits et bride l'intervalle à 15 minutes ; Zapier donne 100 tâches, ce qui n'autorise aucun usage réel. La différence n'est pas la générosité mais le point de bascule : chez Make la contrainte n'est pas le volume mais **le délai**, insupportable seulement le jour où le processus touche un client qui attend. Choisissez une contrainte, une seule, qui n'empêche pas l'usage mais rend le passage payant évident. Réserve : ce calcul suppose un coût marginal quasi nul. Si chaque utilisateur gratuit vous coûte des appels d'API facturés, plafonnez d'abord ce coût.

3. Recrutez des intégrateurs certifiés avant des commerciaux — et gardez la relation contractuelle. Integromat comptait 354 partenaires certifiés pour 72 salariés en 2020 : cinq partenaires par salarié, une force de vente qui ne figure pas au bilan. Formalisez un parcours de certification léger — grille de compétences, examen d'une heure, annuaire public — et rémunérez à la recommandation plutôt qu'à la remise. La nuance est décisive : en commissionnant la recommandation vous gardez le contrat, le revenu récurrent et la donnée client ; en accordant une remise de revente vous faites de votre partenaire le propriétaire de la relation. Attendez-vous à ce que les agences le disent : elles préfèrent la licence.

4. Auditez la part variable de vos coûts liée à l'IA, et changez d'unité avant que la marge ne se dégrade — avec du préavis et sans hausse affichée. Make a annoncé sa bascule en août 2025 pour l'appliquer le 19 janvier 2026, à parité 1 pour 1 et à prix inchangé : cinq mois de préavis, zéro augmentation visible, pour un changement de nature du modèle. La méthode compte autant que la décision. Si vous vendez un forfait qui embarque des appels de modèles : calculez le coût réel par livrable sur vos trente derniers dossiers, publiez une grille séparant partie fixe et partie consommée, annoncez plusieurs mois à l'avance et convertissez à l'identique pour les clients existants. Le contre-exemple est la TPE du cas de calcul : un module d'IA

passé de 1 à 13 unités par exécution et le budget est dépassé sans qu'aucune décision n'ait été prise.

Ce qu'il ne faut pas copier Le multiple obtenu à la revente tient à un acheteur qui avait un besoin précis à un moment précis : Celonis cherchait à passer de l'analyse de processus à leur exécution, et Integromat était la pièce manquante. Ce prix ne se planifie pas. Et un plan gratuit aussi généreux suppose un coût marginal quasi nul sur une infrastructure amortie : appliqué trop tôt, c'est une hémorragie.

FAQ

Make, Zapier, n8n ou Power Automate pour une PME européenne en 2026 ? Quatre réponses selon le point de départ. Si votre outil métier est rare, le catalogue tranche seul : Zapier revendique plus de 9 000 applications contre 3 000. Si vos flux dépassent deux ou trois étapes, Make est nettement moins cher au volume et plus riche en logique conditionnelle. Si vos scénarios sont longs ou traitent des lots, la facturation à l'exécution de n8n l'emporte au-delà d'environ sept étapes par lancement, et c'est le seul des quatre à s'auto-héberger. Si votre organisation est déjà sous licence Microsoft 365, Power Automate évite un contrat de plus mais vous repassez à une facturation par utilisateur — ce que le modèle de Make a été conçu pour éviter.

Le passage aux crédits va-t-il augmenter ma facture ? Pas mécaniquement. La conversion s'est faite à parité 1 pour 1 le 19 janvier 2026, sans changement de tarif, et une opération standard consomme toujours un crédit. Les applications d'IA tierces restent à un crédit par opération, les jetons étant facturés par le fournisseur. En revanche, avec le fournisseur d'IA intégré, la consommation suit les jetons — 180 jetons d'entrée par crédit sur GPT-4o, 30 en sortie — et certains modules consomment 2 à 10 crédits par opération. Sur un scénario à fort volume, l'écart se compte en milliers de crédits par mois.

Mes données de clients peuvent-elles légalement transiter par Make si je suis en France ou en Belgique ? Oui, sous conditions. La notice de confidentialité indique que les données de résidents européens peuvent être transférées hors de l'Espace économique européen, et que l'entité américaine du groupe s'est auto-certifiée au titre du Data Privacy Framework UE-États-Unis. La décision d'adéquation rend le transfert licite tant qu'elle est en vigueur et que la certification l'est aussi. Trois choses à faire : signer l'accord de traitement des données, réclamer la liste des destinataires, vérifier la certification sur la liste publique du département du Commerce américain. Pour un traitement sensible ou à grande échelle, faites relire par un juriste.

Comment limiter le risque si Make ferme, augmente ses prix ou casse un connecteur ? En documentant vos processus ailleurs que dans Make. La parade coûte une heure par automatisation : une fiche d'une page décrivant le déclencheur, les étapes, les règles de gestion et le comportement attendu en cas d'erreur. Ajoutez une alerte sur échec d'exécution et un indicateur métier surveillé — le nombre de factures créées cette semaine, pas le nombre d'exécutions réussies. Un connecteur cassé se voit alors en un jour au lieu d'un trimestre.

Faut-il craindre que Celonis abandonne Make ? Rien ne l'indique, mais la dépendance est réelle. Make n'a plus de destin propre : sa feuille de route sert un groupe valorisé 13 milliards de dollars dont le cœur de métier est la grande entreprise. Le risque n'est pas la fermeture mais la dérive du produit vers des besoins qui ne sont pas les vôtres. Le signal à surveiller n'est pas un communiqué, c'est la grille tarifaire : le jour où le plan Core cesse de progresser en volume pendant que les nouveautés arrivent d'abord en Enterprise, la dérive a commencé.

Sources

Pages consultées le 7 septembre 2026, toutes répondant à cette date.

Make et Celonis

- Celonis acquires Czech startup Integromat — TechCrunch — 14 octobre 2020
- The Year in Review — 2020 at Make — 28 janvier 2021 · Press releases — 2020 à 2026
- Make launches Make AI Agents (PR Newswire) — 14 avril 2025
- About Make · Pricing · Templates · Security
- Make — Privacy Notice — entité contractuelle, transferts hors EEE, DPF
- Introducing credits: new billing unit live in Make — 19 janvier 2026 · Coming soon: credits — 27 août 2025
- Credits (centre d'aide Make) — définition du crédit, ratios jetons/crédit
- Solution Partners et Partners
- Reflections & predictions: 2025 & 2026 — 17 décembre 2025, Darin Patterson
- Next generation of Make AI Agents — 11 février 2026 · Maia by Make — 12 août 2026
- Celonis Secures \$1 Billion... — 23 août 2022
- SaaSiest, épisode 200 avec Fabian Q. Veit — 11 novembre 2025 · Clef de voûte — 15 juin 2026 (les deux déclaratifs, non audités)
- Make (platform) — Wikipédia anglophone — noms des fondateurs et chronologie de dénomination uniquement

Concurrents et marché

- Zapier — Pricing et Apps · n8n — Pricing
- n8n — Choose how to use n8n — éditions Community, Registered Community, Business, Enterprise
- n8n — Sustainable Use License v1.0 · Microsoft — Power Automate pricing
- Gartner Peer Insights — iPaaS Worldwide — définition du marché, 131 produits, notes utilisateurs
- MarketsandMarkets — intégration de données — juin 2025 ; méthodologie non consultable, ordre de grandeur

Cadre juridique

- CNIL — Transférer des données hors de l'UE — décisions d'adéquation, clauses contractuelles types, règles d'entreprise contraignantes, dérogations de l'article 49, analyse d'impact, arrêt Schrems II

Note de méthode : Légifrance refuse les requêtes automatisées (erreur 403). Les articles du RGPD cités dans les repères légaux l'ont été via les pages de la CNIL, qui en donne la lecture officielle en français, et non depuis le texte source.

Contenu à jour au 7 septembre 2026 — les grilles tarifaires, les chiffres d'entreprise et les décisions d'adéquation évoluent vite : vérifier les montants et les seuils avant de s'y fier.